

WENIG KUNDEN – MASSIVE AUSWIRKUNGEN

Was Sie als Key Account Manager von 1+ erwarten dürfen

Der zielgerichtete Umgang mit Gremien und „Elefantenrunden“, der Aufbau von hochvolumigen Partnerschaften, der gezielte Kontakt mit Top-Entscheidungsträgern, die strategische Penetration von Schlüsselkunden, die Etablierung hin zum strategischen Partner. Mit diesem Fokus begrüßen wir Sie als Key-Account-Manager bei 1+. Sie erhalten wertvolles Insider-Wissen von Profis, die selber die Verantwortung von Key-Account kennen.

Key-Account-Manager: Wenige Kunden – enorme wirtschaftliche Relevanz

Als Key-Account-Manager gehören Sie oft zu einer kleinen „Elite-Einheit“, welche mit Ihren Aktionen das Unternehmensergebnis massiv beeinflussen. Sie betreuen in der Regel eine sehr geringe Anzahl von Kunden mit hoher Intensität. Vielleicht sind auch Sie jede Woche mehrmals bei Ihren Partnern, um auch über den reinen Vertrieb hinausgehende Zukunfts-Projekte zu besprechen. Sie sind der zentrale Ansprechpartner und tragen somit eine enorme Verantwortung auf ihren Schultern. Somit bleibt kaum Zeit, das eigene Verhalten zu reflektieren – es droht der „Hamsterrad-Effekt“.

Für Sie als KAM bieten wir daher ein besonderes Format. In fokussierten, kurzen Sequenzen bringen wir Sie ausschließlich mit Praxis-Situationen in Berührung. Wir trainieren mit Ihnen die entscheidenden Knackpunkte für das erfolgreiche Management von Großkunden. Termin-Vereinbarungen auf Top-Ebene, die erfolgreiche Penetration, die Etablierung als Trusted-Advisor, der gezielte Aufbau von Netzwerken... Sie erhalten konkrete Tools und Strukturen, die Ihren Berufsalltag nicht nur einfacher, sondern auch erfolgreicher machen.

Im Bereich KAM setzen wir fortgeschrittenes Verkäufer-Wissen bereits voraus. Im Training stehen Sie bereits nach rund 30 Minuten das erste Mal vor der Kamera und durchlaufen den 1+ Key-Account-Parcours. Intensives Feedback, Stress-Situationen und schnelle Wiederholungen trainieren die entscheidenden Muskelgruppen und schaffen sichtbares Wachstum in kurzer Zeit.

Ihre Sparrings-Partner: Profis mit nachweisbaren Erfolgen

Diese Themen bearbeiten mit Ihnen ausgewiesene Vertriebs-Profis mit jahrelanger eigener Erfahrung. Unsere Referenten kennen Ihre Engpässe und Wünsche gut aus der eigenen Historie. Wir arbeiten sehr praxisorientiert, gehen situativ auf Ihre Schwerpunkte ein und geben Ihnen gern auch ein fundiertes Feedback zur weiteren Entwicklung. Der Fokus der Veranstaltungen liegt dabei stets auf praktikablen Lösungen für Ihre konkreten Praxis-Situationen.